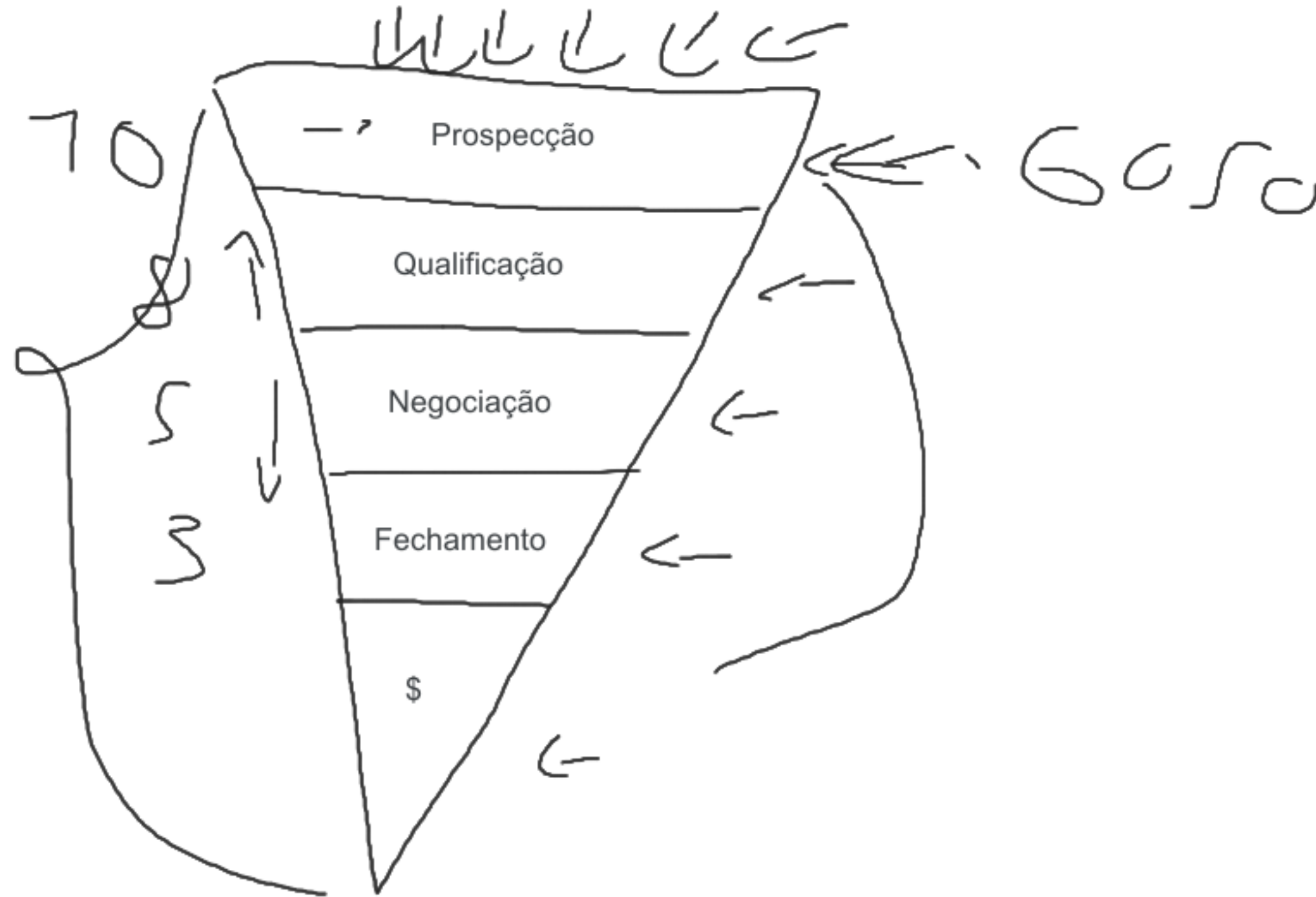


# O que é Prospeção de clientes

Prospeção de clientes é a primeira etapa de um funil de vendas.



## Diferença de prospecção Ativa x Passiva

### Prospecção Ativa (outbound)

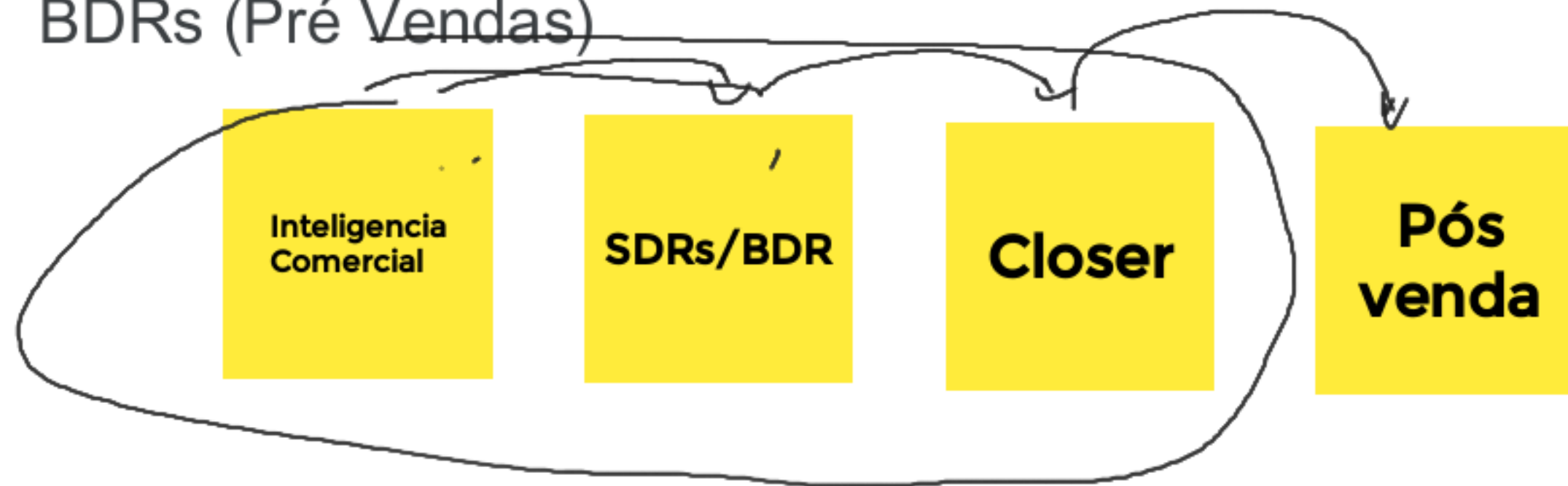
Ligação, telefone, e-mail, ou seja, eu vou atrás do meu cliente

### Prospecção Passiva (Inbound, indicação)

Inbound - Marketing de Conteúdo

Quem geralmente faz essa prospecção?

BDRs (Pré Vendas)



Vendedores

Empreendedores

- Qual a diferença da prospecção ativa 1.0, para a 2.0 e a 3.0?

A prospecção 1.0 é composta de muito volume de atividades, pouca qualidade e pouco resultado. 85%

A prospecção 2.0 é composta por muito volume de atividades, mas com mais qualidade e mais resultado. 10%

A prospecção 3.0 é composta por pouco volume de atividade, já que grande parte está automatizada, muita qualidade e muito resultado. 5%

4



B2C = Destruindo Metas vende treinamentos para pessoas

B2B = Destruindo Metas vende treinamentos/consultorias para Empresas

Quais são os principais meios de contato na prospecção b2c;

Telefone, Instagram, Whatsapp e LinkedIn

Quais são os principais meios de contato na prospecção b2b;

Telefone (Cold Call)

e-mail (Cold Mail)

LinkedIn (Social Selling)

Os 3 maiores erros em prospecção

\*Tentar prospectar sem um processo

Segunda-feira Ele liga

Terça-feira Ele resolve outras coisas

Quarta-feira ele volta e liga pra alguns clientes

Quinta ele não faz nada

Sexta ele manda 1 e-mail

Segunda-feira Não faz nada

Terça-feira Ele manda um e-mail

\*Mudar de estratégia sempre

1° semana - Segmento Papelaria, Pequenas e médias por telefone e e-mail  
5 dias fazendo isso

2° semana - Empresa de vara de pesca  
Email e linkedin  
5 dias

3° Semana ele não agenda nenhuma reunião

4° Semana - Joazinho prospectar empresas enterprise

\*Não automatizar seu processo

Os 3 maiores acertos em prospecção

\*Definir apenas um nicho/segmento para prospectar

\*Ter um fluxo de cadencia bem definid

50 EMPRESAS

SEG TER QUA QUI SEX SAB DOM

\*Ter constancia

